

开实体店的都有这种感觉，就是生意今年比去年难做，一年比一年更难，不少经营了一二十年的老店也都撑不下去，纷纷关门。走在冷冷清清的街上你会发现有大量的店铺退租，空置，原来一铺传三代，坐等收钱的日子一去不复返了。只有那些不受电商影响的实体店还能苟延残喘，比如洗车，修车，牙医诊所，整形美容，理发等。

这些年随着短视频平台的发展，直播带货异军突起，一些网红带货赚的盆满钵满，如薇娅，李佳琦，辛巴等，这几个头部网红，一年带货量高达几百亿，个人收入就几十亿之多，吸引了越来越多的网友下场尝试直播带货，当仁不让，当然一些看到直播带货风口的明星名人也紧跟这波潮流，下场直播“捞金”。一时间短视频平台上充斥着一些老戏骨和不少明星名人“下海”直播带货，如潘长江，杨澜，刘晓庆，舒畅，郝邵文等，尤其要说的一些体育明星也不甘落后，比如近日31岁奥运冠军孙杨首场直播，3.5小时带货1200w，你想想看，这才是短短几个小时的销售量，这销售额就可直接干翻一个小型超市的一年的销售额，换句话说，一个人几个小时的时间就可把一个小型超市几十号人一年的饭碗直接端了。

人都是趋利的，直播是趋势，只要产品质量过硬，谁不喜欢？都知道直播带货来钱快，所以都拼命去直播，只要动动嘴巴就能赚钱谁不喜欢？相信会有越来越多的明星名人加入到直播带货的队伍当中，明星啊、名人啊，网红啊，他们有资源，有人脉，很多人都开始卖柴米油盐醋茶了，看看连不差钱的王校长也出来直播带货了，当然如果质量真的很过关，让用户买到又便宜质量又好的商品无可非议，只是小商小贩的生意越来越难做了。全国就需要几百个薇娅就够了，商场实体店全部取消关门。

前几年电商已把实体店肆虐得满地找牙了，这两年又出现直播带货更是把实体店拖入亏损的深渊。由于这两年卫生事件的影响，一方面人们的收入下滑了，消费者捂紧了钱包。另一方面让更多的人不再出门逛街了，双管齐下，实体店更难过了，一些撑不下去的商铺只能关门倒闭转让了。

光一个薇娅就能顶一万家个体户，小的个体户可能顶10万家。薇娅一个人做了几万几十万人做的生意，钱都被平台，几个主播赚走了，底层去哪赚钱？你想想这个市场上有多少个顶部流量网红，一个顶部流量网红的出现就能使得成千上万家实体店关门倒闭。这种模式

和传销类似！富了一个人，穷倒一大片！蝴蝶效应

！各行各业都会有很大的负面影响！一将功成万骨枯，这就是直播。

实体经济是社会的根和本，没了实体经济，哪怕你人工再便宜也没老板招聘，没工作没收入的拿什么消费？盈利的电商网红只是少部分人，一花独放不是春，应该有五颜六色，各种花花草草和谐生存！各行各业百花齐放才有机会，如果流量聚集了，垄断了，每个人都会丧失很多机会。以目前情况看，反垄断，迫在眉睫！现在应该禁止电商，直播带货，抖音，社区团购的野蛮生长才是，让实体店能喘一口气才是，你说是吗？